

2022年最新 マンスリー事業 業績回復大全

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

WEB集客

事例 1

福岡県 株式会社 さくらリアルティ様
自社HPからの集客強化でCPA5,000円以下で
新規顧客を獲得！ポータルサイトの1/2のCPAを実現！

事例 2

長野県 株式会社 レントライフ様
4年で0室から400室へ。期間別の商品を構築、
コロナ禍でも粗利1億円へ成長！

事例 3

富山県 有限会社 イワクラjp様
自社にしかないコーディネートでリピーター顧客を
大量獲得！1年で反響申込率50%→76%へアップ！



コロナ禍最新の業績回復手法を大公開！

法人集客

事例 1

東京都 株式会社 エル・ディー・ケイ様
全国のマンスリー需要を取り込む「マンスリーバンク」を
立上げ、マンスリー転貸事業の売上を4倍に拡大！

事例 2

大阪府 アパルトマンエージェント 株式会社様
法人顧客との提携を実現する「マンスリー包括契約」を
累計1,000社以上締結！年間法人仲介契約
4,000件・法人マンスリー契約2,000件の仕組み！



主催



賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会説明会

お問い合わせNO.K010585/S082060

TEL. **03-6212-2931**

平日 9:30~17:30

FAX. **03-6212-2203**

24時間 受付

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

内容に関するお問い合わせ
担当：関口采己（せきぐちさいき）

お申込みに関するお問い合わせ
担当：濱崎芽生（はまさきめい）



WEBからもお申込みいただけます。

(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)>

082060

スマホからも
お申込みいただけます

『これが、コロナ禍でも元気のある会社の取り組みかあ、』

そのような言葉を思わず言っていたきたい

「ポータルサイトに頼った集客のみで反響数が安定しない」

「競合他社との値下げ合戦に疲弊して利益が出ない！

稼働率が上がらない！」

「反響からの契約率が上がらない・・・他社はどのように
対応しているの？」

などなど、多くの業績低下の声を聞いています。

このようなお悩みからこのDMを開いていただいたと思います。
誠にありがとうございます。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、皆様が置かれる状況
も目まぐるしく変わる中で**集客が安定しない、契約まで結び
つかない、なかなか利益が出ない**と感じられている経営者様
も多いかと思います。

そのような一方で、

「**2021年度も400室近いマンスリー物件の運営をしながら
過去最高益の達成ができた！**」

「**法人からのマンスリー相談依頼を伸ばして平均稼働率
70%超を達成できた！**」

「**競合の少ない新規エリア出店でマンスリー物件の仕入れを
伸ばせた！**」

と、仰っている会社様がいるのも事実です。

コロナ禍でも成功している**会社の成功事例**と

時流に適応したマンスリー事業の**具体的な運営手法**を皆さん
に共有したいと思っています。

ぜひ、一度賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会説明
会にご参加してみませんか？

株式会社 さくらリアルティ 代表取締役 井上 慶一 氏

徹底したHP研究とコンテンツ作り



3つの自社サイトを活用したWEB戦略

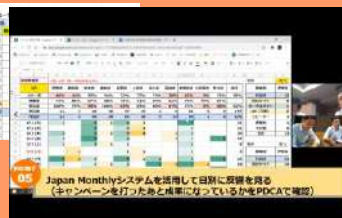


株式会社 レントライフ 取締役部長 矢崎 大城 氏

短期・中期・長期の商品ラインナップ



細かな稼働状況のチェックと対策反映

[illegible]

有限会社 イワクラjp 取締役社長 岩倉 敏男 氏

大手事業者との明確な差別化



アンケートや顧客の声を商品づくりに生かす 顧客マーケティング



01 全国のマンスリー需要を取り込む「マンスリーバンク」を 立上げ、マンスリー転貸事業の売上を4倍以上に拡大！

株式会社 エル・ディー・ケイ 代表取締役社長 有村 政高 氏

ポイント①

顧客ニーズの把握と競合サービス整理
営業フローの確立



ポイント②

全国の事業者と連携した体制構築



02 法人顧客との提携を実現する「マンスリー包括契約」を 累計1,000社以上締結！年間法人仲介契約 4,000件・法人マンスリー契約2,000件の仕組み！

アパルトマンエージェント 株式会社 取締役 徳千代 和也 氏

ポイント①

法人に喜ばれる包括契約の仕組み



法人仲介		マンスリー
業務提携契約	契約	包括契約
高い（複数社に依頼しない）	ハードル	低い（締結するデメリットがない）
部長以上	決裁権者	担当者でも可

ポイント②

法人サービスと顧客担当による
顧客育成でのリピート獲得



挙げきれなかった各社の取り組み事例も当日は是非ご覧ください。
切磋琢磨できる会社様・モデルとなる会社様を見つけてください！

そのほかマンスリー事業を支えるパートナー事業者様もご入会中！



全国各地で業績回復事例続出、

**皆様にとって最適な手段・方法で
このコロナ禍でも業績回復を
目指すことができる。**



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部
コンサルタント
関口 采己
Saiki Sekiguchi

ここまでマンスリー事業で優れた事例を持つ企業様の取り組み事例を一部ご紹介しましたが、いかがでしょうか。

私は株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部の関口采己と申します。

現在、全国でマンスリー事業を運営されている会社のみなさまへ

「WEB集客&法人集客&事業戦略を組合わせた稼働率アップ手法」を通じて**業績アップ**のお手伝いをさせていただいております。

この手法の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに多様な事例が積み重なっており、過去に失敗した事例もふまえて地域の特性に合わせた内容となっています。

この業績回復事例をしっかりと自社に落とし込み、

活用し実践することで、コロナ禍でホテルや近隣マンスリー物件、民泊物件などによって稼働率が下がってしまっているマンスリー事業者様でも

「WEB経由の反響」を飛躍的に増やされ、

「法人契約のリピート／契約率アップ」の体制を作り上げることに成功しています。

ぜひ取組事例を生でご覧いただき、業績回復への扉を開いてみられてはいかがでしょうか？

会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

月100件以上の反響を獲得する集客術

ポイント1 毎月の**WEB反響**を**100件以上**
生み出す自社HP

ポイント2 競合過多のポータルサイトでも
反響獲得できる集客戦略

ポイント3 1件あたり**7,000円以下**で**反響獲得**！
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

ポイント4 新規エリア出店！**現地に店舗を出さずに**
エリア展開し業績アップするための運営手法



申込数/申込率を飛躍的にアップする法人集客

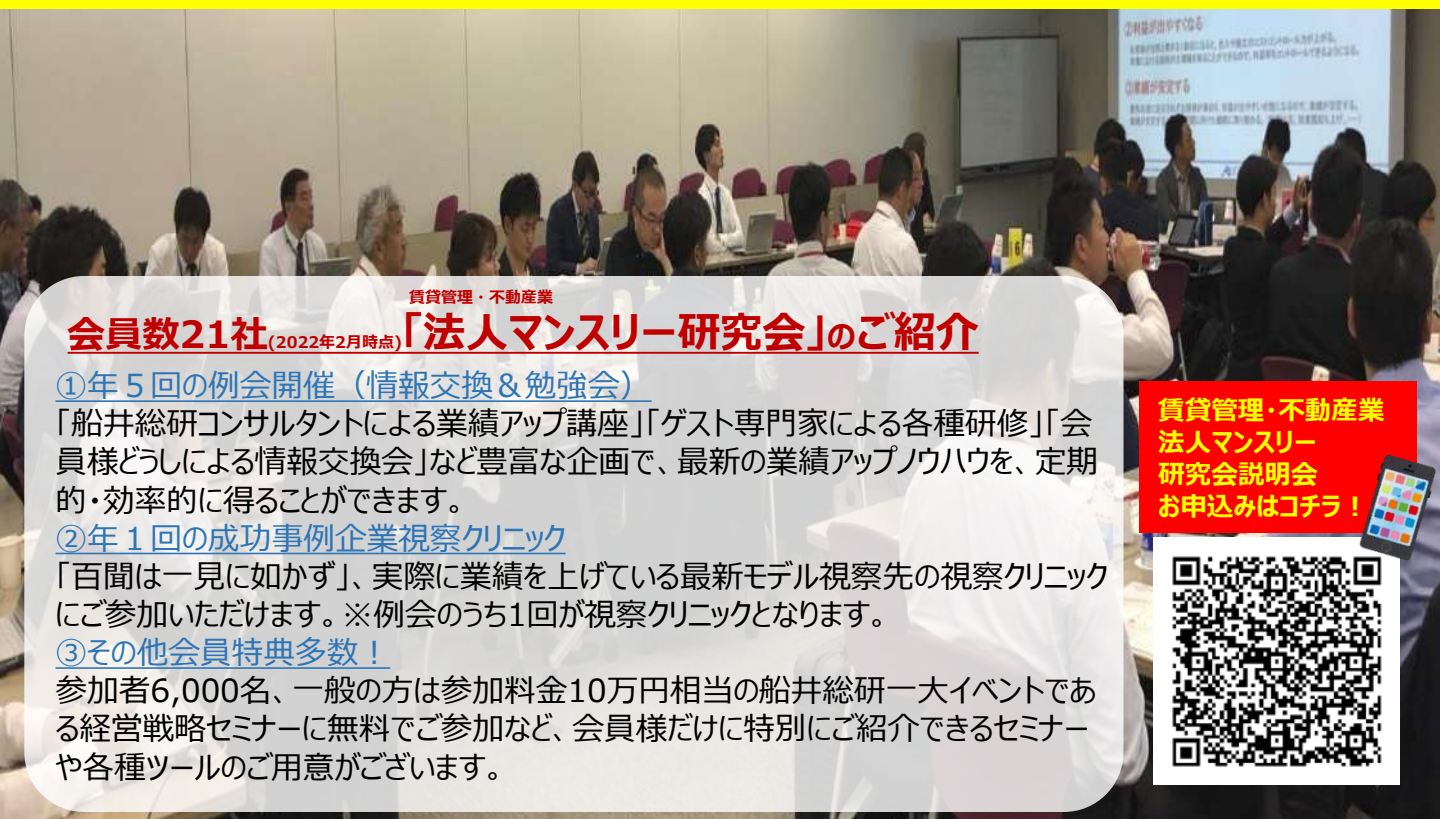
ポイント1 法人リポートを獲得する
法人向け**包括契約**システム

ポイント2 全国の法人ネットワークを活用した
法人送客の仕組み

ポイント3 リポートを獲得するマンスリー商品構築で
反響からの**申込率50%超を実現**するラインナップ



賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会 (マンスリーマンション事業の経営者のための研究会) 説明会参加のご案内



賃貸管理・不動産業

会員数21社(2022年2月時点)「法人マンスリー研究会」のご紹介

①年5回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②年1回の成功事例企業視察クリニック

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の視察クリニックにご参加いただけます。※例会のうち1回が視察クリニックとなります。

③その他会員特典多数!

参加者6,000名、一般の方は参加料金10万円相当の船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

賃貸管理・不動産業
法人マンスリー
研究会説明会
お申込みはコチラ!



Zoom開催例会は 無料で参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります。ご了承下さい。

【当日スケジュール】

10:30~12:00 『賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会説明会』

~ご参加にあたってのポイントと業界動向~

講師：株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 青木一将

13:00~15:00 『全国で取り組まれている最新成功事例とポイント解説』

講師①：株式会社船井総合研究所 コンサルタント

ゲスト講師②：成功事例企業

15:00~16:30 『全国で取り組み成果を上げている最新の事例共有会』

ファシリテーター：株式会社船井総合研究所

後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会説明会 4月度 お申込み用紙【ご参加無料】

日時・会場のご案内

日時：2022年4月14日(木)10:30～16:30 (ログイン開始は10:00より)

方法：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】
(弊社からZoomのURLをお送りいたします。)

お申込みの流れ

① FAXからお申込みまたはQRコードからお申込



下記お申込み用紙にご記入いただき、
FAXを送信してください。
お申込み締切：2022年4月10日(日)



QRコードを読み取り、
Webフォームから
お申込みください。

② 弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにて
ご連絡いたします。

③ 当日ご参加ください！



当日端末からアクセスし、
ご参加ください！

FAXお申込み用紙【賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会説明会】
お問い合わせNo.K010585 / S082060

TEL:03-6212-2931
(平日9:30～17:30)

はまさき めい
担当 濱崎 芽生

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
代表者 メールアドレス		ご参加者 メールアドレス		
TEL		FAX		
年商		社員数	人	
	円			

- 万一、開催3営業日前までに担当者より連絡がない場合は、上記担当者へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて上記担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

※1社1名様に限り、1回のみ無料でご招待いたします。

※本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございますので、ご了承ください。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込の企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、予めご了承くださいませ。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.本書面・本フォームに記載された個人情報は、個人情報保護方針
(<https://www.funaisoken.co.jp/info/pp/>)に則って適切に管理します。
また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並び
に当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送そ
の他上記個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたしま
す。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。

2.ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は
共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他
の参加者に提供する場合もございます。これらの他、ご案内の送付その他

上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提
供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に
提供する場合もございます。

3.サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、
電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができないこ
とがございます。

4.個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、船井総
研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)
までご連絡ください。

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を
希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください
お申込みいただきました後、担当者から連絡させていただきます。

FAX : 03-6212-2203 (24時間対応) /

はまさき めい
濱崎 芽生 宛